

Smlouva o poskytnutí koučovacích služeb

Mgr. Greta Sartori, Tyršova 1712/21, 702 00 OSTRAVA, IČ 641 45 689

Tel.: +420 604 388 768, email: gretasartoris@seznam.cz

(dále jen „kouč“)

a

.....
(dále jen „klient“)

(dále také společně „strany“ či jednotlivě „strana“) spolu uzavírají níže uvedeného dne tuto smlouvu o poskytnutí koučovacích služeb.

Čl. 1 – Předmět smlouvy

- (1) Kouč se zavazuje poskytnout Klientovi koučovací služby v souladu se [standardy ICF](#) (International Coach Federation, dále jen „ICF“) a [etickým kodexem ICF](#).
- (2) Koučování vychází z toho, že každý je jedinečný a každý má v sobě potenciál. Kouč pomáhá Klientovi objevit v něm to nejlepší a najít cestu na míru osobnosti a situaci Klienta. Kouč je nestranný průvodce.
- (3) Kouč využívá maximálně svých koučovacích dovedností k posunu Klienta směrem, který pojmenovává Klient. Kouč se zavazuje dále se vzdělávat v koučovacích dovednostech pro zajištění kvality služeb.
- (4) V případě tzv. „all-in spolupráce“ tj. spolupráce, kdy koučovací setkání probíhají každý týden, může Klient kontaktovat Kouče i mezi těmito setkáními.
 - (4.1) Klient může Kouče kontaktovat formou textových zpráv, krátkých emailů či krátkých až 10 minutových telefonátů.
 - (4.2) Účelem těchto mimořádných kontaktů je možnost okamžitého získání nadhledu v nenadálých situacích.
 - (4.3) Cílem je intenzivnější posun Klienta.
- (5) V zájmu Kouče i Klienta je, aby koučovací služby měly pro Klienta přínos:
 - (5.1) V případě, že kouč usoudí, že koučování pro Klienta není přínosné nebo by mu lépe pomohl jiný odborník, probere svůj pohled s Klientem.
 - (5.2) V případě, že Klient má pocit, že mu koučování nepřináší očekávaný efekt, probere svůj pohled s Koučem.
 - (5.3) V případě, že Kouč a Klient nenajdou cestu, která zajistí, že pro Klienta bude koučování přínosné, ukončí spolupráci.

Čl. 2 – Termíny

- (1) Koučovací setkání se uskuteční v předem dohodnutých termínech formou osobního setkání. V jiném případě formou telefonního hovoru nebo skype hovoru.
- (2) Kouč i klient mohou v případě potřeby požádat o přesunutí termínu. Druhé straně však dají vědět (telefonicky či smskou) minimálně 24 hodin předem.
- (3) Pokud se bez včasné omluvy (Čl. 2 (2)) Kouč nebo Klient na schůzku nedostaví, může:
 - (3.1) Klient požadovat od kouče náhradu nejen v podobě náhradního termínu neuskutečněného setkání, ale i jednoho koučovacího sezení navíc.

- (3.2) Kouč považovat koučovací sezení za uskutečněné a může za něj účtovat plnou cenu jako za uskutečněné setkání.
- (3.3) Kouč a Klient se mohou domluvit, že sankce dle Čl. 2 bodu (3.1.) a (3.2) po druhé straně požadovat nebudou. Dohoda o ukončení spolupráce může proběhnout ústně, emailem či písemně.

Čl. 3 – Cena

- (1) Klient se zavazuje uhradit cenu uvedené služby dle dohody na základě vystavené faktury.
- (2) V případě ukončení spolupráce dle Čl. 1 (4.3) se Klient zavazuje zaplatit již uskutečněné koučovací setkání (pokud se strany nedohodnou jinak). Kouč se zavazuje vrátit cenu za neuskutečněné, ale již zaplacené setkání, a to nejpozději do 30 dnů od dohody o ukončení spolupráce.

Čl. 4 – Povinnosti Kouče a práva Klienta dle etického kodexu ICF

- (1) Kouč je vázán mlčenlivostí dle Etického kodexu ICF.
- (1.1) Kouč se zavazuje zachovávat mlčenlivost o skutečnostech, které se dozví od Klienta během koučovacího setkání, pokud se Kouč s Klientem nedohodnou jinak.
- (1.2) Kouč se zavazuje zachovávat mlčenlivost i vůči Sponzorovi (Sponzorem je ten, kdo platí koučovací služby, v případě, že to není sám Klient) a informuje ho pouze o tom, na čem se s Klientem přímo domluví.
- (1.3) Kouč může sdílet zkušenost z koučování (např. formou videí či článků), ale jen tak, aby nebylo zřejmé, koho se situace týká.
- (2) Pokud Kouč zjistí, že by poskytování koučovacích služeb mohlo být ve střetu zájmu, je povinen spolupráci odmítnout či ukončit.
- (3) Další povinnosti Kouče jsou uvedeny v [Etickém kodexu ICF](#).

Čl. 5 – Ostatní ujednání

- (1) Kouč dbá na ochranu osobních údajů Klienta dle platné legislativy. Kouč může k účelu zpracování evidence a prověření splnění podmínek pro udělení mezinárodní certifikace ACC, PCC, MCC předat osobní údaje Klienta (jméno, příjmení, telefonní číslo, emailová adresa, datum začátku a konce spolupráce, počet koučovacích hodin) mezinárodní federaci koučů (International Coach Federation) se sídlem 2365 Harrodsburg Rd, Suite A325, Lexington, KY 40504.
- (2) Tato smlouva se vyhotovuje ve dvou stejnopisech, kde každá ze stran obdrží jedno.

V Ostravě dne

V dne

.....

Kouč

.....

Klient

Příloha č. 1: Tipy, jak z koučování vytěžit maximum

1. Klient si ještě před setkáním ujasní alespoň rámcově záměr daného setkání, čímž šetří čas na začátku setkání. Záměr setkání je v souladu s dlouhodobým záměrem a současně je aktuálně nejdůležitější. Předem promyšlený záměr však není nutná podmínka pro koučovací setkání. Někdy to může naopak být tématem pro koučovací setkání – objevit záměr.
2. Klient nefiltruje a nehodnotí, co „je na koučování“, ale prozkoumává to nejdůležitější společně s Koučem. Pokud Klientovo očekávání může lépe naplnit jiný odborník, Kouč to osloví. Kouč jasně pojmenuje, jak s daným tématem může pomoci koučink a kde už je to o jiném typu služby.
3. Klient je upřímný sám k sobě i ke Kouči. Cílem není, aby Klient působil vůči Kouči v pozitivním světle. Pojmenování reality je ten první nejdůležitější krok k tomu, aby mohla nastat změna.
4. Kouč i Klient jsou rovnocenní partneři. Kouč nehodnotí Klienta, ani pozitivně, ani negativně. Klient nedělá ani neříká nic jen, aby se zavděčil Kouči. Klient hledá cestu posunu sám pro sebe (ne pro očekávání druhých).
5. Klient neočekává od Kouče radu. Kouč může sdílet radu, ale pouze mimo koučovací setkání, pokud bude mít Klient o radu zájem, a pouze v případě, kdy bude Kouč přesvědčený, že je to v zájmu Klienta.
6. Kouč nepotřebuje znát a rozumět detailům ze života Klienta. Při sdílení příběhů se Klient zaměřuje na popsání podstaty – pointy. Pokud by byly detaily důležité, Kouč se na ně zeptá. Čas je pak využit efektivněji.
7. Pokud se Kouč ptá na něco, nad čím se Klient ještě nezamýšlel a odpověď nezná, je to příležitost objevit něco nového. Místo odpovědi „nevím“ se Klient zamýšlí a sdílí nahlas i neurčité myšlenky.